

スコープ
中期経営計画

E・Jホールディングス（HD）が2025年度（26年5月期）から3カ年の中期経営計画を始動させた。グループ全体で基幹事業の収益基盤をさらに強化し、長期ビジョンで掲げた31年5月期の売上高目標の前倒し達成を目指す。主力事業会社のエイト日本技術開発は6月に迎えた創業70周年の節目を「会社の方向を明確にするきっかけ」と捉え、組織改革や人材確保に力を注ぐ。HD全体で新しい社会課題に対応できる体制を整えていく。

小谷 裕司社長



28年5月期売上高500億円目標

E・JHDは6月に始動した中期経営計画「E・J-P lan2027」で、最終年度となる28年5月期の連結売上高を500億円（25年5月期427億500万円）に設定した。受注高の約6割を占めるインフラメンテナンスや公共マネジメントなどの基幹事業をさらに強化する。加えて、東南アジアとアフリカの両地域に軸足を置いた海外ビジネスも本格展開していく。

昨年、タイの建設コンサルタントであるダイナミック・エンジニアリング・コンサルタンツと資本業務提携した。HDの小谷裕司社長は「空港

海外パートナーシップ強化

や鉄道施設に強いダイナミック社とのパートナーシップをより強化し、タイやインドネシアの案件を掘り起こしたい」と話す。アフリカのビジネス拡大に向けては「近いうちに営業所をインド洋側に設ける」考えを明らかにした。道路や橋梁PPPの案件、給水インフラ事業に力を入れる。

21年に策定した長期ビジョン「E・J Vision 2

スライド条項が適用されないため、繰り越し業務が多いと前年度単価で仕事をこなさねばならず経営の負担になる」

と指摘。そのため「上期受注を55%程度まで伸ばすのが理想だ」とみている。

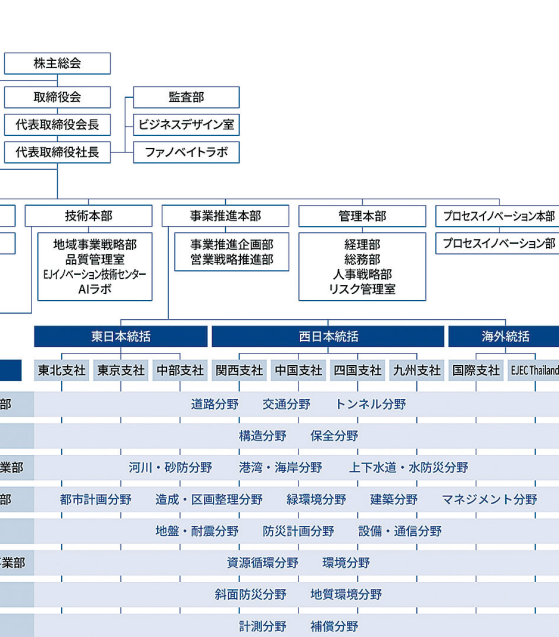
長期ビジョンの見直しに当たっては「新規のM&A（企業買収・合併）やHD構成の見直しなども視野に入れている」と小谷社長。新しい体制でさらなる飛躍を狙う。

エイト日技 金声漢社長



効率化やDXを担うプロセスイノベーション（PI）本部を発足。技術本部のCIM推進室や総合企画本部のDX推進室などの機能を統合した。こうした体制の下、「社員

の『心のスイッチ』を押して力を最大限に発揮してもらう」と金社長。人事評価や処遇改善にも力を入れる。人事制度は年功序列から、結果を出している。受注活動では繰り越し業務や下期受注が多いのが課題。25年5月期決算の受注割合は上期45%、下期55%だった。技術者単価は年々上昇しているが、金社長は「建設コンサルタントは業務委託契約に



エイト日技の組織図（エイト日技提供）

技術競争力蓄え利益率向上へ

バックオフィスから生産現場までのバリューチェーン（価値連鎖）全体の働き方も刷新する。社内全部署の業務

